

Encontrar compradores

Dónde están, cómo investigarlos con IA y tu lista de 20.

4.1 Dónde están

Los compradores están concentrados: Baja California, Sonora, Chihuahua, Querétaro y Nuevo León en aeroespacial; Puebla y el Bajío en automotriz y eléctricos. Los clústers estatales organizan encuentros con proveedores: es la puerta más barata.

El Mapa de la cadena, en olinia.simonlevy.mx/mapa, reúne por estado a los compradores con operación reportada, lo que hacen y con quién hablar primero.

4.2 De una planta a una persona

Un correo a "compras@empresa.com" casi nunca recibe respuesta. Uno al responsable de desarrollo de proveedores de la planta correcta, sí. La IA te ayuda a pasar de "la empresa" a "la planta", y de "la planta" a "el puesto" que decide.

4.3 Tu lista de 20

Arma una lista de 20 compradores con: empresa, planta, ciudad, qué fabrica ahí, qué procesos podría comprarte, certificaciones que exige y el puesto que decide. Veinte es el número: con menos te desanimas, con más no das seguimiento.

INSTRUCCIÓN PARA LA IA

Estoy en [estado] y mi ficha de capacidades es: [pega tu ficha]. Ayúdame a identificar plantas aeroespaciales, automotrices o de vehículos eléctricos en México que podrían comprar lo que hago. Para cada una dame: empresa, planta, ciudad, qué fabrica, qué me podría comprar y el puesto que decide esa compra. Marca qué datos debo verificar en fuentes públicas antes de contactar.

4.4 Los portales de los grandes

Los grandes compradores no se buscan por teléfono: tienen portales y procesos. Boeing, por ejemplo, pide registrar capacidades en su portal Enterprise Supplier

LifeCycle; para recibir la invitación a su evaluación de capacidad se escribe a boeingassessment@boeing.com con siete datos de la empresa. Airbus recibe presentaciones de empresas sin contrato en globalsourcing@airbus.com. Safran gestiona a sus proveedores en su portal digiBuy.

La guía de portales de este módulo trae ocho puertas, paso a paso, con la liga oficial.

4.5 Los clústers: la puerta más barata

Cada estado tiene un organismo que junta a compradores y proveedores: el Clúster Espacial y Aeronáutico de Baja California, Codeso en Sonora, el Clúster Aeroespacial de Chihuahua, el Aeroclúster de Querétaro y el Monterrey Aerocluster. Sus encuentros de negocios te ponen frente al comprador sin intermediarios.

En Nuevo León, el programa estatal con el Monterrey Aerocluster ofreció hasta 10 millones de pesos a fondo perdido por proyecto para fortalecer cadenas de valor. Pregunta siempre por la convocatoria vigente.

CASO GUIADO • PRECISIÓN NORTEÑA

Arma su lista de 20 con el rastreador. Prioriza tres plantas en Chihuahua que compran maquinado y una en Sonora. Se inscribe al siguiente encuentro del clúster de su estado y escribe a una planta para pedir el contacto de desarrollo de proveedores.

Caso didáctico ficticio. La empresa, las personas y las cifras son inventadas para enseñar el método.

Errores comunes

- Escribir a compras@ y esperar respuesta.
- Tener 200 nombres y no darle seguimiento a ninguno.
- Usar datos sin verificar en fuentes públicas.

Ejercicio

Arma tu lista de 20 compradores y verifica cada dato antes de usarlo.

Comprueba lo que aprendiste

1. ¿Cuál es la puerta más barata a los compradores?

Anuncios en redes · Los encuentros de los clústers · Llamar al corporativo

2. ¿A quién le escribes?

A compras@ · Al responsable de desarrollo de proveedores de la planta correcta · Al director general

3. ¿Cuántos compradores en tu lista?

5 · 20 · 200